

## 2020年3月期 第2四半期決算「よくあるご質問」

株式会社リクルートホールディングス

※文中に特別な記載が無い場合、当第2四半期（3か月間）の実績に対して言及しています。

### ■連結

**Q1：売上収益が前年同期比5.0%の増収となったのに対して、営業利益が21.6%の増益となった理由は何ですか？**

A：主に、3つの事業セグメントの内、利益率の高いHRテクノロジー事業とメディア&ソリューション事業が増収となったことによるものです。

**Q2：第2四半期累計の四半期包括利益が前年同期比30.3%の減益となった理由は何ですか？**

A：主に、その他の包括利益のうち、在外営業活動体の換算差額（注）が円高の影響で263億円減少したことによるものです。

（注）日本基準上の為替換算調整勘定に相当

### ■HRテクノロジー事業

**Q3：米ドルベースの売上（注）が前年同期比34.8%の増収となったが、高成長が継続している要因は？また、第1四半期の46.3%増と比較して成長率が緩やかになった理由は何ですか？**

A：米国と日本の堅調な経済環境及び逼迫した労働市場を背景に、有料求人広告利用が増加したことによるものです。また、IndeedとGlassdoorにおける、レジュメ検索サービスや企業ブランディング等の採用ソリューション事業への注力が寄与しました。

なお、米ドルベース売上の当第2四半期の前年同期増加率が当第1四半期と比較して緩やかになったのは、前第1四半期に子会社化が完了し、2019年3月期第2四半期より当社の業績に寄与しているGlassdoorが2020年3月期第1四半期までの売上収益の増加率を押し上げていましたが、当第2四半期よりその影響がなくなったこと等によるものです。

（注）当報告セグメントの現地決算数値であり、当社連結決算数値に含まれる数値とは異なります。

**Q4：米国と米国以外の売上収益の内訳と、それぞれの売上成長率は？**

A：地域別の売上収益及び売上成長率は、通期のみの開示とさせていただきますが、2019年3月期においては、HRテクノロジー事業全体の売上収益のうち米国以外が占める割合は約30%に近づきました。長期的には次第にその割合を高めていきます。また、2019年3月期は、米国と米国以外双方において、売上収益の高い成長を継続しました。

**Q5：調整後EBITDAマージンが22.9%となり、前年同期比で増加した理由は何ですか？**

A：主に、人件費及び広告宣伝費の増加率が売上収益の増加スピードより低かったことによるものです。

また、売上成長を促進するため、新規の個人ユーザー及び企業クライアントの獲得にむけた営業体制の拡充及びマーケティング活動の展開並びに個人ユーザーと企業クライアント双方へのサービス拡充を図るプロダクトの強化等に対して重点的に投資を行っており、このような投資のタイミングが四半期のセグメント利益額の増減に影響します。

現在は、調整後EBITDAマージンの拡大ではなく、マーケットシェアの獲得と売上収益の成長に注力しています。引き続き2020年3月期の調整後EBITDAマージンの見通しは、2019年3月期の実績値から前後数%程度のレンジとなることを見込んでいます。

**Q6：「Indeed」及び「Glassdoor」のユニークビジター数、社員数の状況は？**

A：当第2四半期におけるIndeed、Glassdoorの月間ユニークビジター数はそれぞれ2億5,000万人超、6,000万人超です。また、2019年9月末時点の社員数はそれぞれ約9,700人、約1,000人です。

**■メディア&ソリューション事業**

**Q7：販促領域の売上収益及び調整後EBITDAが前年同期比9.7%の増収、5.2%の増益となった理由**  
**は？**

A：売上収益の成長は、主に住宅分野、旅行分野及び美容分野が増収となったことによるものです。調整後EBITDAの成長は、主に売上収益の拡大によるものです。

**Q8：住宅分野の売上収益が前年同期比9.2%の増収となった理由は？**

A：継続的なオンラインプラットフォームの改修や個人ユーザー集客の推進に加えて、企業クライアントの業務及び経営を支援するソリューション提供に注力したことで、戸建・流通分野及び賃貸分野の売上収益が増加したこと等によるものです。

**Q9：旅行分野の売上収益が前年同期比20.8%の増収となった理由は？**

A：2019年5月の10連休の夏季需要への反動や、天候不順による影響があったなかで、2019年4月1日より検索予約サイト「じゃらん」の利用料の変更等により、売上収益は増加しました。

**Q10：人材領域の売上収益・調整後EBITDAが前年同期比6.5%の増収、17.7%の増益となった理由**  
**は？**

A：売上収益の成長は、国内人材募集分野において、国内の労働市場の逼迫した情勢が継続するなか、営業人員の生産性向上に向けた施策実施など社内体制の強化等を行い、特に人材紹介を中心に業績が伸長したことによるものです。

調整後EBITDAの成長は主に売上収益の拡大によるもので、広告宣伝投資などコスト投下のタイミングが前年と異なること等も寄与しました。

**Q11：国内人材募集分野は前年同期比5.3%の増収となったが、子会社売却等の特殊要因を除いた場合の成長率を教えてください。**

A：2018年8月及び2019年4月に当分野に属する子会社を売却したことが、売上収益の押し下げ要因となっており、これらの特殊要因を除いた場合、国内人材募集の売上収益は前年同期比で6.8%の増収となりました。

**■人材派遣事業**

**Q12：国内派遣領域の売上収益が前年同期比5.5%の増収となった理由は？**

A：国内の労働市場の逼迫した情勢が継続するなか、2019年4月から6月の3か月間における派遣社員実稼働者数は、一般社団法人日本人材派遣協会の最新のデータによれば前年同期比で2.1%増とな

り、企業クライアントからの人材派遣の需要は高い状況が続いています。このような環境の下、新規登録スタッフの増員及び新規派遣契約の獲得に注力したことにより、増収となりました。

**Q13：国内派遣領域の調整後EBITDAマージンが前年同期の7.2%から8.2%となった理由は？**

A：これは主に、前第2四半期においては、労働者派遣法改正に伴い、派遣スタッフの有給休暇取得が変則的に増加しましたが、当第2四半期にはその影響がなかったこと、及び派遣スタッフ募集強化を目的とした広告宣伝投資の増加率が売上収益の増加率を下回ったこと等によるものです。なお、調整後EBITDAは前年同期比20.4%の増益となりました。

**Q14：海外派遣領域の売上収益が前年同期比8.0%減となった理由は？**

A：主に欧州における不透明な経済環境の影響を受け、減収となりました。売上収益に対する為替影響は136億円のマイナス寄与となり、その影響を控除した場合の売上は前年同期比1.0%の減少となりました。

**Q15：海外派遣領域の調整後EBITDAマージンが前年同期の5.5%から横ばいとなったが、今後の見通しは？**

A：特に欧州各国の不透明な経済環境のなか、今後も引き続きユニット経営に取り組みながら、アドミニストレーション費用の削減や、支店の統合、人員配置の最適化など、更なるコスト効率化に努め、不透明な事業環境においても調整後EBITDAマージンを確保できるよう取り組んでまいります。

**「リクナビDMPフォロー」サービスについて**

**Q16：「リクナビDMPフォロー」サービスの提供に関する勧告及び指導を受けたことについて、実際にどのような対策を実施しているのか？**

A：当社といたしましても、一連の個人情報保護委員会からの勧告・指導および9月6日付での東京労働局からの指導を重く受け止め、グループ会社である（株）リクルート（メディア&ソリューションSBU統括会社）および（株）リクルートキャリア（事業運営会社）とともに、グループ全体のガバナンスの強化に取り組むべく、指示・監督を実施してまいります。

具体的には、リクルートに対しては、配下会社全体でのより一層のガバナンス強化に向けて、商品サービスの開発プロセスの標準化、横断的なデータマネジメントの体制構築・法務機能の統合といったデータ利活用に向けた体制強化、個人情報に関する従業員教育の徹底などを指示しております。また、リクルートキャリアに対しては、研究開発的商品の検討プロセスの見直し等のガバナンス強化を指示し、いずれも動き出していることを確認しております。

また、今後の適切なデータ利活用に向けて、外部有識者を加えた「データ利活用に関する諮問委員会」を（株）リクルートに発足させ、12月に第一回を開催予定です。

**2020年3月期 通期見通し**

**Q17：2020年3月期 通期見通しに変更はあるか？**

A：2020年3月期の連結業績予想は、2019年5月14日に公表した内容から変更はありません。

人材派遣事業については、第1四半期において一部変更しましたが、第2四半期での変更はありません。第1四半期に一部変更した内容は以下です。

2019年5月14日に、売上収益が国内派遣領域と海外派遣領域共に、一桁台前半の伸長となる見込みと公表しました。しかし、主に欧州を中心とした不透明な経済環境の影響が今後も継続すると想定され、ユニット経営を強化するなか、海外派遣領域の売上収益は減収になる可能性があります。人材派

遣事業及び国内派遣領域の売上収益は、引き続き一桁台前半の伸長、人材派遣事業の調整後EBITDAマージンは微増となる見込みです。

以上

#### **免責事項**

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。